

# ЧЕМ ДОЛЬШЕ СДЕРЖИВАЕТСЯ РОСТ ЦЕН, ТЕМ БОЛЕЕ РЕЗКО ОНИ НАЧИНАЮТ РАСТИ ВПОСЛЕДСТВИИ

ОБЩИЙ СПАД В ЭКОНОМИКЕ ОТРАЗИЛСЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ НЕ ТАК СУЩЕСТВЕННО, КАК ЭТО ПРОГНОЗИРОВАЛОСЬ ГОД-ПОЛТОРА НАЗАД, ЗАЯВЛЯЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС». О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

**BUSINESS GUIDE:** С июля нынешнего года ГК «ЦДС» окончательно перешла на работу по 214-ФЗ с заключением договоров долевого участия, отказавшись от договоров паевого взноса. Почему?

**МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ:** Я не изменил своего мнения, которое высказывал неоднократно, о том, что форма жилищно-строительного кооператива так же законна и привлекательна для потребителей, как и участие в долевом строительстве путем заключения соответствующего договора. В конечном счете, гарантиями завершения строительства жилого дома, его ввода в эксплуатацию и получения дольщиком квартиры является надежность застройщика, которая никак не зависит от формы заключаемого договора. Однако со вступлением в силу поправок в 214-ФЗ в части деятельности ЖСК эта схема перестала быть удобной для нас как застройщика, у которого в работе достаточно большое количество объектов одновременно. В нынешнем году, например, мы планируем ввести в эксплуатацию совокупно в Ленинградской области и Санкт-Петербурге примерно 400 тыс. кв. м. В силу комплекса причин, если идет массовое строительство, конечно, удобнее это организовывать по 214-ФЗ. А если компания реализует индивидуальные проекты, то вполне разумно их строить по схеме ЖСК.

**BG:** Как переход на заключение договоров долевого участия повлияет на стоимость вашего жилья для потребителей?

**М. М.:** Дело не в том, что с договоров паевого взноса мы переходим на договоры долевого участия. Дело в том, что строители в принципе работают на грани рентабельности, причем уже достаточно давно, больше года. И, как в любом секторе экономики, чем дольше сдерживается экономически оправданный рост цен, тем более резко они начинают расти впоследствии. Причем драйвером этого роста с большой вероятностью станет изменение модели потребительского поведения. Спрос на жилье остается достаточно большим, но реализуется только частично. Пока еще достаточно много потенциальных покупателей откладывают покупку жилья отчасти в ожидании снижения цен, отчасти из-за удовлетворения других потребностей. Сейчас сказывается и фактор сезонности: летом принятие решения о совершении сделок с недвижимостью отнимает больше времени. Но как только покупатели массово придут к пониманию того, что сегодня инвестиции в квадратные метры действительно очень выгодны, усилившаяся покупательская активность станет стимулом для роста цен.

**BG:** Насколько сбалансированы сейчас спрос и предложение на региональном рынке строящегося жилья? Новые игроки,



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

появившиеся за последние месяцы, серьезно усилили конкуренцию?

**М. М.:** Я бы сказал, что нет поводов для беспокойства ни у застройщиков, ни у покупателей. С одной стороны, рынок достаточно емкий и он не перегрет ни в черте Петербурга, ни в ближайших популярных пригородах вроде Мурино или Кудрово. С другой стороны, достаточно большое и гибкое предложение сегодня готово к выводу на рынок. Утвержден достаточный объем градостроительной документации, и проекты будут выводиться в зависимости от спроса. Разумеется, общая ситуация в экономике может скорректировать планы застройщиков. Но пессимистичные прогнозы на второе полугодие 2014 года и 2015 год, к счастью, не оправдались. Наверное, вообще самое важное достижение строительного комплекса — ровная, без потрясений, работа в самый трудный период. Большинство участников строительного рынка сумели адаптироваться к новым экономическим реалиям. Это очевидно по темпам строительства, объему привлекаемых денежных средств. И поскольку как очень благоприятные, так и очень неблагоприятные фазы экономических циклов не длятся слишком долго, сегодня уже можно предполагать, что в ближайшее время более серьезным испытаниям рынок вряд ли подвергнется. Чем дольше мы работаем в условиях низкой рентабельности, тем ближе изменения в позитивную сторону.

**BG:** А как себя чувствуете сегодня на строительном рынке, по вашей оценке, малый и средний бизнес? Реально ли для таких компаний участие на условиях субподряда в проектах крупных застройщиков вроде ЦДС?

**М. М.:** Все маленькие когда-то становятся большими. Или кто-то не хочет (или не может) становиться большим и остается маленьким. Поддерживать малый бизнес — задача государства, но не лидеров рынка. Мы никого не привлекаем — мы просто объявляем тендеры, когда возникает необходимость в субподряде. А уж кто эти тендеры выиграет, зависит только от самих участников — от качества их предложения. Но могу точно сказать, что от субподрядчиков мы отказываться не будем, поскольку нет задачи еще более диверсифицировать бизнес, и создавать собственное производство мы точно не будем. Моя оптимистичная оценка перспектив рынка жилищного строительства не предполагает инвестиций в структуры, которые могут пригодиться, а могут и не пригодиться.

Развитие структуры ГК «ЦДС» целесообразно в направлении усиления генподряда, еще более строгого контроля за производственным процессом.

**BG:** Достаточно ли квалифицированных кадров для реализации ваших планов? Как вы оцениваете ситуацию в профессионально-техническом образовании?

**М. М.:** Да, кадров хватает, но только потому, что в строительстве работает немало граждан ближнего зарубежья. Так что повышение престижа строительных специальностей, развитие системы профессионально-технического образования — задачи актуальные. Если говорить о формах участия в этом процессе самих работодателей, то, может быть, создавать учебные центры на базе строительных компаний — не совсем эффективно и целесообразно. Но в обеспечении практики для студентов, целевом трудоустройстве мы участвовать готовы. Заявок на квалифицированные кадры достаточно много.

И в любом случае, если система профессионально-технического образования достаточно сильно была разрушена, она будет через какое-то время восстанавливаться, если это будет востребовано. А это востребовано.

**BG:** Вы утверждаете, что инвестиции в жилье сегодня особо выгодны для потребителей. Целесообразны ли инвестиции в земельные участки для самих застройщиков, девелоперов?

**М. М.:** Сегодня наши запасы земельных участков достаточны для строительства 6,5 млн кв. м жилья. И мы продолжаем мониторинг предложения на рынке земли, в частности, бывших промышленных участков. Думаю, что до конца года заключим еще несколько сделок для пополнения земельного банка. Но это не самоцель. Сейчас мы двигаемся по пути повышения ликвидности земельного банка, а не его объема. На территории Петербурга и Ленинградской области нам интересны локация, где квартиры будут продаваться достаточно прогнозируемо. Сегодня к моменту ввода любого нашего объекта в эксплуатацию доля непроданных квартир на нем — менее 5%. Хотелось бы, чтобы этот показатель оставался в нынешних пределах. Поэтому, например, пока в планах нет приобретения новых земель в местах с выраженной исторической составляющей вроде Пушкина.

**BG:** Многие петербургские строительные компании предлагают сегодня очень существенные, на первый взгляд, скидки на жилье. Это действительно выигрышные для потребителя предложения или красивые, но не несущие реальной экономии маркетинговые ходы?

**М. М.:** Все зависит от степени ликвидности квартир. Самое востребованное жилье изначально и стоит дороже, и предлагается на чуть менее привлекательных для потребителя условиях (например, требуется большая вступительный взнос или цена квартиры заметно выше при оплате в рассрочку). Условия акций не противоречат первоначальным условиям приобретения. Поэтому больше всего от участия в акциях выигрывают те покупатели, которые выбирают объективно не самое дорогое предложение.

**BG:** А какие квартиры сегодня наиболее востребованы? Предпочтения потребителей изменились за последнее время?

**М. М.:** Любое жилье по-прежнему находит своего покупателя — весь вопрос в разумном балансе качественных и ценовых характеристик. И хотя доля компактных квартир остается высокой, мы не строили и не строим много студий. Они есть в предложении для полноты ассортимента, как и большеформатные трехкомнатные квартиры. ■